

SEMANA económica

SEMANA económica

Lima, 12 de enero del 2025 | Año XXXIX | No. 5100 | Precio S/ 10

► ALICORP

El vigente apetito de crecimiento de la compañía en Ecuador (p. 12)

► ÁNGEL MANERO, DEL MIDAGRI

"Socialmente, es imposible retirar el bono BETA [del agro]" (p. 14)

► DEUDAS TRIBUTARIAS

La Sunat pone el ojo en el bolsillo de los ejecutivos (p. 25)

MACROECONOMÍA

El sol más radiante del año

Los primeros indicadores apuntan a que el IT25 cerrará con las mejores cifras de crecimiento del año. Jugadores importantes del mercado ya alistan, sobre la marcha, estrategias agresivas para sacarle el jugo a la fiesta del verano. (p. 10)

1000



Desde la
REDACCIÓN

SEMANAeconómica

**Todas las exclusivas de
SEMANAeconómica pueden
llegar a ti **vía WhatsApp****



**Escanea el código QR y súmate
a nuestra lista de difusión**



SE Índice

12 de enero del 2025 | Año XXXVIII | No SE 1944

LA VOZ DE SE Los nuevos escándalos del Congreso superan cualquier precedente y sumen a ese poder del Estado en algo peor que el desprestigio. 6

VOCES Y OPINIONES Jonathan Terranova Veliz, analista de Economía y Finanzas de SEMANAeconómica 8

SE DESTACA La economía peruana se sigue reactivando y los primeros indicadores apuntan a que el ITCB cerrará con las mejores cifras de crecimiento de este año. 10

SE DESTACA El reciente acuerdo de adquisición por el 100% de la ecuatoriana Jabonería Wilson marcará el inicio de una nueva etapa en la estrategia de Alcorp. 12

Sectores y Empresas

AGROPECUARIO Midagri: "Socialmente, es imposible retirar el bono BETA [del agro]" 14

INFRAESTRUCTURA Desvío municipal 15

FUSIONES Y ADQUISICIONES ESC, un motor para los M&A 16

TELECOMUNICACIONES Los pendientes del 5G 16

INDUSTRIA Grupo Inca: "[El 2024] fue uno de los mejores años para Kuna" 17

STARTUPS Persiste el interés 17

Economía y Finanzas

BANCA Y un día el plástico revivó 20

MERCADO DE VALORES Papeles y Valores: Inversiones Portuarias Chancay 21

MERCADO DE VALORES Recompras a la orden 21

MERCADO DE VALORES Mineras bajo presión 22

COOPERATIVAS Competencia asegurada 22

Management

COMUNICACIÓN INTERNA La era del mensaje *tailor-made* 23

CLIMA LABORAL Deuda pendiente 24

SERVICIOS PROFESIONALES Damma Legal: "Será un año positivo, pese a la incertidumbre electoral" 24

Legal y Política

TRIBUTARIO Sunat pone el ojo en el bolsillo de los ejecutivos 25

COMPETENCIA La agenda clave del Indecopi 26

LABORAL Desajuste de plazos 26



PATRICIA PIMENTA asumirá la presidencia del Clúster Sur Andino de Schneider Electric, a partir del 1 de febrero. Hoy se desempeña como vicepresidenta de la unidad de *Home & Distribution* de la compañía para la zona de Iberia.



JUAN CARLOS ZEVALLOS, director de Ciberseguridad para IBM América Latina, asumió como nuevo gerente general de IBM Perú & *Technology Leader* de Perú, Ecuador y Bolivia.



JOSÉ MARTÍNEZ SANGUINETTI fundó y asumió la presidencia de Sothys ESG Capital. Antes, lideró la Vicepresidencia Ejecutiva de Inversiones de Rimac.



RICARDO BOTTAS DOURADO es el nuevo vicepresidente de Finanzas de LATAM Airlines Group. Previamente, ejerció como CEO del grupo médico brasileño Americas.



LUIS ABRAM QUEA fue anunciado como gerente central de Administración y Finanzas de Grupo Santa Elena. Antes, ejerció como CFO de Pesquera Diamante.



BEATRICE AVOLIO es la nueva directora general de Centrum PUCP. Lideraba el Departamento Académico de Posgrado en Negocios en la misma casa de estudios.



ANTONIO OLÓRTEGUI, quien ejercía como gerente central de Asuntos Corporativos, Legal y Compliance de LATAM Airlines, asumió como gerente Legal y de Asuntos Corporativos de TASA.



JOSÉ ASTI es el nuevo gerente Legal de Alianza Lima. Anteriormente, se desempeñó como gerente de Asuntos Legales de Primus Capital Perú.



Número SE 1944

Lima, 12 de enero del 2025

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cane

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Peto, Alessandra Saavedra U., Junior Miani

ANALISTAS / Alisa Paupias O., Jonathan Tamariza V., Marcos Alvarado Bolívar, Claudia Gutiérrez Cordero, Edward Abanca

ASISTENTE DE REDACCIÓN / Tamara Ojeda Tamayo

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Juan Carlos Llacahuaman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sánchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Riva

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrer

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrada

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Vanillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres M.Q.

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Daniela Navarro

JEFE DE CALL CENTER / Martín Brings

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosemary de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobar, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popoche

TELEMARKETING / Silvana Pulido, Beatriz Díaz, Marcos Corrales

ADMINISTRACIÓN / Huella Vidales, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Caele (London)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Cona y Moreyra 340 Pro 15, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Editorial Supergráfica ERL

Av. Manuel Tellería Vique 1675 Urb. Chacra Río Norte, Lima

DEPÓSITO LEGAL / IS0105-95-0004

RUC / 20260910887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados



ESTUDIO
MUÑOZ

MUÑOZ
OLAYA
MELENDEZ
CASTRO
ONO
& HERRERA
Abogados

Siempre líderes en M&A

Gracias al respaldo continuo del mercado corporativo y familiar peruano, somos, por noveno año consecutivo, la **firma #1 en transacciones de M&A*** en el país.



*Según TTR Data hasta el 27 de diciembre del 2024. TTR Data es la empresa internacional más reconocida en el monitoreo de fusiones y adquisiciones a nivel global

UNA REPRESENTACIÓN DESCOMPUESTA

Los nuevos escándalos del Congreso superan cualquier precedente y sumen a ese poder del Estado en algo peor que el desprestigio. Es hora de actuar para recuperar la política de las manos del hampa.

El Congreso de la República atraviesa su hora más oscura y triste. Cuando creíamos que no podía existir un pozo más profundo, su degradación ha llegado a tal punto que afirmar que una parte importante de sus integrantes responde a intereses subalternos y mafiosos resulta insuficiente e ingenuo. Los mafiosos ya no sólo influyen en el Poder Legislativo peruano; ahora mismo lo integran, lo han puesto a su servicio y usan su poder político para cubrirse las espaldas.

Las vergonzosas noticias de las últimas semanas dan cuenta de una degradación que linda cada vez más con la podredumbre. Por si no era suficiente con que el Congreso nos regale periódicamente denuncias de parlamentarios que recortan los sueldos de sus trabajadores, que se inventan viajes para aprovecharse de los viáticos, que legislan en provecho propio y gestionan intereses corruptos con descaro, recientemente tomamos conocimiento de que dentro del Congreso se estaría traficando con

favores sexuales.

El Parlamento convertido en un burdel —y esta vez no es analogía—. Hacia eso, al menos, apuntan los sólidos indicios que han presentado en las últimas semanas diferentes medios de comunicación del país. Y más grave todavía es el brutal asesinato de una servidora del Congreso que, según los mismos indicios, era

pieza central de toda esta trama truculenta y de la que, seguramente, nos iremos enterando más detalles sórdidos.

Presuntos ladrones, proxenetas, violadores y sicarios. ¿Esé es el Congreso que merecemos los peruanos? Definitivamente, no. Y, desde luego, no es el Legislativo que necesitamos para avanzar hacia el desarrollo y el bienestar. El Perú y los peruanos merecemos otra cosa. Pero este es el Congreso que nos hemos ganado, en gran medida, por mirar hacia otro lado y dejar que los peores elementos de la sociedad se apoderen de la política.



¿Qué podemos hacer, entonces? Desde esta tribuna creemos que el momento de empezar a actuar para lograr un cambio es ahora, no en 2026. Si esperamos pasivamente a que las próximas elecciones nos ofrezcan un menú mejor, es casi seguro que acabaremos decepcionados.

Un buen primer paso sería expresar auténtica indignación. Hechos como estos no pueden ser tomados a la ligera, apenas como chiste de oficina o de redes sociales. Y las fiestas de fin de año no pueden ser excusa para hacernos los distraídos. Los empresarios y la sociedad civil deben mantenerse atentos y alzar su voz con energía para mandar un mensaje claro a quienes detentan el poder: que los estamos vigilando y, tarde o temprano, los haremos rendir cuentas.

Nada de eso, sin embargo, parece suceder. Por el contrario, la reacción ciudadana ante estos escándalos ha sido de hastío y marasmo, justamente lo que quieren los enemigos de la democracia. Su apuesta es la de siempre: que el tiempo pase. Mientras tanto, se burlan de nosotros con directivas ridículas, como la que pretende prohibir el uso de minifaldas y pantalones cortos en el Parlamento, en una clara muestra de que los congresistas no han entendido nada.

La estabilidad política es importante, pero tolerar en su nombre actos delictivos es un grave error. La única manera de recuperar la política para el bien común es perseguir con fiereza a quienes intentan aprovecharse de ella. ■

La estabilidad política importa, pero tolerar en su nombre actos delictivos es un grave error

Qué Pasó



1 RECORTE. El directorio del BCR sorprendió al mercado y redujo en 25 puntos básicos la tasa de interés de referencia, de 5% a 4.75%, el nivel más bajo desde abril del 2022 (4.5%). Con esta decisión, el ente emisor retornó la flexibilización de la política monetaria. Asimismo, anticipó que la inflación anual y la inflación subyacente se mantendrán dentro del rango meta en los próximos meses. Por otra parte, la encuesta mensual del BCR mostró que la mayoría de las expectativas empresariales se deterioraron en diciembre. Los indicadores sobre la economía a 3 y 12 meses retrocedieron a 50 y 56 puntos, respectivamente.

2 DESINVERSIÓN. Scotiabank venderá sus operaciones en Colombia, Costa Rica y Panamá al banco colombiano Davivienda. A cambio, obtendrá un 20% de participación en dicha entidad financiera y un asiento en su junta. Esta operación, parte de una estrategia del banco canadiense para concentrarse en mercados de mayor escala y mejores perspectivas, aumentará los activos de Davivienda en 40%, a US\$60,000 millones. Tras el anuncio, Scotiabank señaló que seguirá operando en el Perú con normalidad, enfocándose en grandes proyectos de financiamiento y la administración de fondos de pensiones.

3 EN SUSPENSO. El Poder Judicial dejó al voto la solicitud para suspender el proyecto minero Ariana, de Southern Peaks Mining. Los demandantes, entre los cuales se incluye Sedapal, cuestionan el desarrollo de Ariana (ubicado en Junín) por supuestos riesgos al sistema hídrico de Marcapomacocha, que abastece de agua a 11 millones

de personas en Lima y Callao. La empresa ha replicado que el proyecto no constituye una amenaza y señaló que tiene todos los permisos y la supervisión de los órganos estatales.

4 POSICIÓN. El gobierno peruano rechazó que Nicolás Maduro asumiera de forma fraudulenta la presidencia de Venezuela el pasado viernes y respaldó la elección de Edmundo González Urrutia como presidente. Asimismo, instó a una transición pacífica y democrática que respete la voluntad popular, y subrayó su apoyo al restablecimiento de la institucionalidad en Venezuela.

5 DE REGRESO. El ministro del Interior, Juan José Santiváñez, anunció que el Ejecutivo observará la ley aprobada por el Congreso que restituye la prisión preliminar en caso de no flagrancia. Detalló que su sector identificó observaciones que contradicen el marco jurídico, por lo que devolverán al Parlamento la norma para una nueva evaluación.

6 FINANCIAMIENTO. La Comisión Permanente del Congreso aprobó, en segunda votación, el dictamen que restituye el financiamiento privado de empresas a partidos políticos, eliminando una restricción vigente desde el 2018 tras el destape del caso Lava Jato. La norma aprobada permite que empresas y personas efectúen aportes a través de depósitos en cuentas bancarias en el Banco de la Nación y la banca privada. Si el Ejecutivo no presenta observaciones, el dictamen aprobado podría estar vigente para las elecciones de 2026.



Voces y Opiniones

DE LA CASA

El futuro incierto de la trayectoria fiscal

La regla del déficit sigue lejos de cumplirse. La pregunta ya dejó de ser cómo llegamos aquí. Ahora, ¿quién asumirá el costo de enmendar el rumbo?

Jonathan Terranova Veliz

Analista de Economía y Finanzas de SEMANAeconómica

El MEF alega haber priorizado el crecimiento del PBI por sobre el déficit, pero las cifras no respaldan tanto esa narrativa



SOBRE EL AUTOR

Jonathan es Staffler en Economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con CFA Nivel I aprobado. Desde 2023, se dedica a la cobertura de temas macroeconómicos y financieros para SEMANAeconómica, como parte del equipo de Economía y Finanzas. Previamente, trabajó en el Diario Gestión.

El Poder Ejecutivo decidió ignorar las reiteradas advertencias y cerró el 2024 sin otorgarle la debida importancia a un problema cada vez más latente: un déficit fiscal que no cede. Aunque el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) alega haber priorizado el impulso a la actividad económica por sobre la disciplina fiscal, las cifras de crecimiento no acompañan tanto esa narrativa. Comparando las proyecciones de crecimiento del PBI publicadas entre marzo y diciembre del 2024, la diferencia es mínima: 3% versus 3.2%, tomando como referencia las cifras del Banco Central de Reserva (BCR).

En términos relativos, es cierto que el déficit peruano es bajo respecto a los de otros países de la región. Sin embargo, ignorar el problema resulta peligroso: no se veía una cifra similar de déficit fiscal desde 1992. El déficit cerró en 3.7% del PBI, muy por encima del 2.8% registrado del 2023 y lejos de la proyección inicial del BCR (2%), presentada en marzo del 2024. Además, el 3.7% supera ampliamente los límites de la regla fiscal recientemente ajustada, que fijaban un cierre de 2.8% para 2024.

Lo alarmante es que esta situación se da en un contexto favorable de precios récord para los metales que exporta el Perú. Como bien ha advertido el Consejo Fiscal, ¿qué sería del déficit sin el respaldo de estos precios extraordinarios? Hasta el propio presidente del BCR, Julio Velarde, ha expresado su preocupación: "uno tiene que ir a inicios de los años 90 para encontrar un déficit similar. Es una situación que llama la atención. No es sostenible", advirtió.

Las perspectivas para 2025 y 2026 no son precisamente alentadoras. El Marco Macroeconómico Multianual (MMM) 2025-2028, publicado en agosto, señala que las metas fiscales coinciden con los límites de las reglas fiscales, dejando escaso margen para eventuales

desviaciones en los supuestos macroeconómicos. Algo especialmente complejo para un entorno global incierto, en el cual surgen múltiples interrogantes sobre las principales economías, como Estados Unidos y China. Aun más preocupante es que en los últimos meses las proyecciones fiscales tendieron a ser revisadas al alza. Las estimaciones del BCR divulgadas en diciembre de 2023 estimaban un déficit de 2% para 2024 y 1.5% para 2025. A fines de 2024, estas proyecciones se ajustaron a 3.7% y 2.2%, respectivamente.

La reducción del déficit fiscal del Perú en 2025 depende, en gran medida, de la regularización del Impuesto a la Renta que pagarán las mineras, cuyos márgenes se han visto beneficiados por los altos precios de los minerales. Pero, como ha advertido el titular de MEF, Carlos Oliva, este efecto ya está previsto en la proyección del MMM 2025-2028, que anticipa una reducción del déficit de 2.8% en 2024 a 2.2% en 2025. El problema radica en que el punto de partida real es de 3.7%, lo que exige un esfuerzo fiscal considerable. Y este escenario asume que el Ejecutivo ahorrará los ingresos extraordinarios; algo improbable, a juzgar por la conducta de gasto observada en esta administración y por la llegada del año preelectoral.

Más allá de los ingresos adicionales y de la amnistía tributaria prevista para 2025, el déficit podría incrementarse en 2026, alejándose del objetivo de consolidación fiscal de 1% previsto para 2028. Así, la consolidación fiscal parece ser una tarea postergada para el próximo gobierno. Y, con ello, surge una pregunta crucial: ¿qué fuerzas políticas estarán a cargo de enfrentar esta situación?

El panorama demanda algo más que optimismo, requiere decisiones responsables y acción inmediata. De lo contrario, los retos fiscales de hoy podrían profundizar el deterioro de un pilar clave de nuestra economía. Mucho se ha jactado el gobierno de que el Perú aún preserve su fortaleza fiscal, pero poco ha contribuido para darle sostenibilidad en el largo plazo. ■

SEMANAeconómica

ESPECIAL

INMOBILIARIO

- El resurgir de la dinámica inmobiliaria que se avecina en las playas del sur
- Las perspectivas que se abren para el financiamiento de proyectos en 2025
- Los actores que lideran la sofisticación de acabados y decoración en el mercado
- La búsqueda de condominios de lotes como desarrollo refugio

Fecha de publicación:

26 de enero

Cierre de publicidad:

22 de enero



Contacto comercial:
publicidad@se.pe



UN VERANO DE CRECIMIENTO

Tras el buen cierre del 2024, la economía peruana se sigue reactivando y los primeros indicadores apuntan a que el 1T25 cerrará con las mejores cifras de crecimiento de este año. Importantes jugadores del mercado ya alistan, sobre la marcha, apuestas agresivas para rentabilizar lo más posible el envión veraniego.



POR JONATHAN TERRANOVA

La economía peruana iniciará el 2025 con buen pie. Siguiendo la línea de crecimiento vista en el 4T24, los datos apuntan a que el primer trimestre será el de mejor crecimiento de todo el 2025. A sólo unos días de iniciado el año, los actores del sistema financiero y empresarial se hacen eco de una mayor actividad económica, ante la cual alistan apuestas agresivas. "Es un 1T25 positivo, que da continuidad al cierre del 2024", afirma el subgerente del Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank, Pablo Nano.

Las proyecciones favorables sobre el primer trimestre del 2025 ganaron fuerza en los últimos meses. Hoy, tanto las previsiones privadas (IPE y Scotiabank) como las oficiales (Banco Central de Reserva) coinciden en que el 1T25 cerraría con una tasa de crecimiento cercana al 4%. Se trata de una cifra bastante superior a la proyectada para todo el año por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) (3.1%) y el mismo BCR (3%). De hecho, el IPE ajustó al alza su previsión para el 1T25, antes fijada en 3.2%, y la elevó hasta 3.8%.

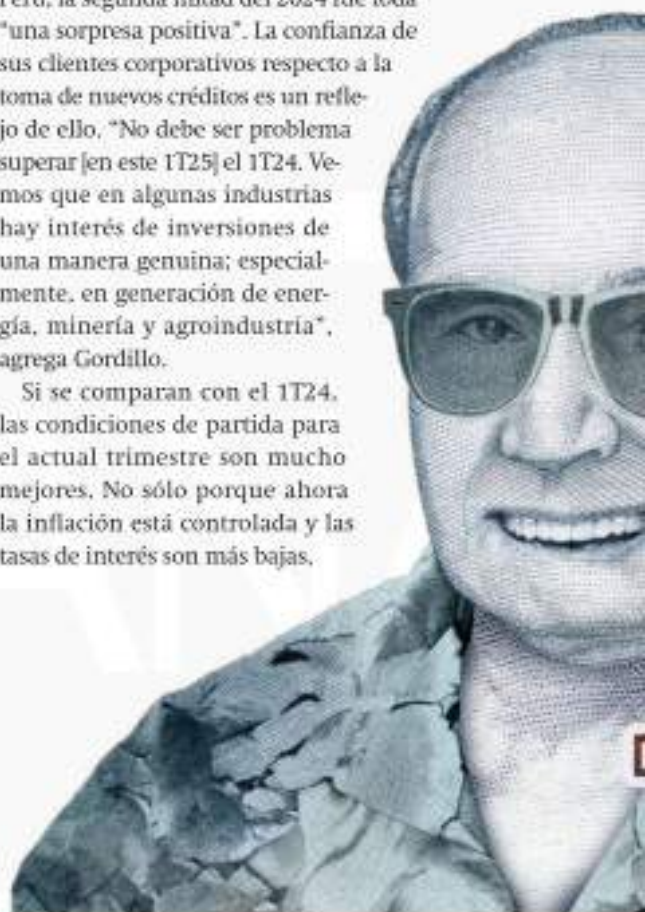
El optimismo se traducirá en inversiones y la banca mayorista ya percibe ese apetito. Por ejemplo, César Stuart, *head of Corporate Banking* de BCP, cuenta que actualmente que hay más interés por créditos para *capex* de mantenimiento y expansión. "Nuestros clientes *retail* nos comentan que se está notando una reactivación del consumo. Hay mejor disposición del empresario a invertir, aunque sin ser desbocada. En Lima y Callao se necesita incrementar la capacidad de almacenaje para productos de consumo y ahí vemos mucha inversión, al igual que en centros comerciales. Y el *real estate* comercial poco a poco regresa", explica Stuart. Gonzalo Manrique,

economista senior del IPE, agrega por su parte que se espera que la inversión en el primer trimestre se concentre, sobre todo, en el sector minero.

Contagio positivo

El buen cierre del 2024 desencadenó mejores expectativas para la economía peruana entre las firmas. Según Víctor Gordillo, *head of Global Clients* de BBVA Perú, la segunda mitad del 2024 fue toda "una sorpresa positiva". La confianza de sus clientes corporativos respecto a la toma de nuevos créditos es un reflejo de ello. "No debe ser problema superar [en este 1T25] el 1T24. Vemos que en algunas industrias hay interés de inversiones de una manera genuina; especialmente, en generación de energía, minería y agroindustria", agrega Gordillo.

Si se comparan con el 1T24, las condiciones de partida para el actual trimestre son mucho mejores. No sólo porque ahora la inflación está controlada y las tasas de interés son más bajas,



económico

Hoy, la banca mayorista nota creciente interés por la toma de créditos para *capex* de mantenimiento y expansión

sino también por la ausencia de amenazas climáticas; un factor que alienta las expectativas de sectores como la pesca y la agroindustria. Por ejemplo, el gerente general de Uvica, Darío Núñez, anticipa buenos resultados con productos como los arándanos y las uvas. Mientras que el CFO de Exalmar, Raúl Briceño, prevé mejores volúmenes de harina y aceite de pescado respecto al 1T24, que recogía resultados de la segunda temporada del 2023.

Demanda caliente

El optimismo respecto a los meses de verano alcanza incluso a las empresas vinculadas a la demanda interna. "Hay entusiasmo en los *retailers*, tras un último trimestre bastante bueno. A mediados de febrero vamos a empezar a ver cómo se comporta la campaña escolar, que será un buen termómetro", remarca el CEO de

Jockey Plaza, Juan José Calle.

Algunos jugadores vinculados al consumo ya están adoptando una postura agresiva para capitalizar el mejor ritmo que se anticipa para la economía en este verano. La marca de electrodomésticos Thomas Elektrogeräte es una de estas. Ahora, está compitiendo con nuevas líneas de productos y ha renovado el 35% de su portafolio. "Nos ha ido muy bien en el 4T24 y arrancamos bien enero. Tenemos una buena carne para tirarla al asador en estos primeros tres o cuatro meses", señala Kurt Weiss, su director general. El ejecutivo espera un crecimiento de 22% en sus ventas sólo en los tres primeros meses de este 2025; una cifra que está por encima de su media postpandemia.

Las buenas perspectivas para el sector de consumo duradero — uno de los más golpeados por el entorno inflacionario — también hace que las firmas prevean un crecimiento generalizado. "Creemos que todas las categorías van a crecer, con muchas expectativas sobre equipos de línea blanca. Las condiciones son favorables para el sector, aunque después quizá ceda algo el crecimiento", apunta la gerenta corporativa *e-commerce* del Grupo EFE, Giuliano Lombardi. La compañía espera un crecimiento de entre 10% y 15%, en línea con su tendencia de fines de 2024.

Hoy, la búsqueda de las empresas se centra en rentabilizar lo más pronto posible la inyección de crecimiento. Y es que con el fin de la temporada de verano es de esperar que la economía también entre en una fase de relativo enfriamiento. En parte, la buena *performance* esperada para el 1T25 obedece a factores puntuales, por lo que en el resto del año se esperan cifras más cercanas a la proyección anual. "Diríamos que es un crecimiento sostenido, en parte, por aspectos puntuales, como la baja base comparativa y la pesca, que no creemos que se repitan en los demás trimestres. Luego, veríamos cifras más cercanas a 3%", detalla Nano.

Gordillo y Stuart advierten que habrá cautela en el segmento corporativo, sobre todo, en el 2S25, con el escenario preelectoral cada vez más cerca. "Tenemos la expectativa de que esto no genere una retracción importante del consumidor. Si sienten que se enfría la demanda, es posible que los *retailers* tomen acciones. Se irá midiendo el pulso del consumidor", concluye Calle. ■



APETITO POR EL NORTE

El reciente acuerdo de adquisición por el 100% de la ecuatoriana Jabonería Wilson marcaría el inicio de una nueva etapa en la estrategia de Alicorp: ganar terreno en el mercado de consumo masivo de Ecuador. Y ello podría involucrar nuevas compras en esa geografía.



POR ALBA NAUPAS

Alicorp acaba de abrir una nueva fase en la ya anunciada búsqueda por robustecer sus unidades de consumo masivo. Concluidas las primeras etapas de esta estrategia, que incluyeron profundos cambios en la estructura organizacional (SE1865), la venta de su volátil unidad de Molienda y la compra de Refinería del Espino (SE1928), la empresa del Grupo Romero cerró el 2024 con un nuevo anuncio: la firma de un contrato para adquirir el 100% de la ecuatoriana Jabonería Wilson y dos empresas vinculadas a esta.

El reciente movimiento está lejos de ser uno más. Es el anticipo del próximo destino al cual Alicorp le pondría la mira de lleno para seguir expandiendo su *core business*. "Ecuador es una geografía priorizada, donde podríamos fortalecer nuestro portafolio, capacidad de distribución y llegada al mercado", contó Alicorp a SEMANAeconómica, a través de una respuesta institucional.

Orden en la casa

En el 2023, e impulsada por un entorno más desafiante, Alicorp empezó a realizar distintos giros de timón en el manejo de la compañía, con el objetivo de robustecer su negocio de consumo masivo. Una de las primeras decisiones fue reestructurar la Vicepresidencia de Consumo Masivo en junio de dicho año. Esto supuso la división de la unidad en dos unidades: una para el mercado peruano y otra para el internacional.

En el 2024, la compañía focalizó sus esfuerzos en fortalecer el segmento de consumo masivo en Perú, con la priorización de sus marcas insignia y la compra de Refinería del Espino. Aunque las ventas consolidadas de la compañía no se recuperaron por



completo, sus márgenes y ebitda presentaron mejoras. "El ebitda consolidado de la empresa creció 37%. Y uno de los negocios que mejor performó fue Consumo Masivo Perú, con un incremento del 46.8% en los primeros nueve meses del 2024. Más que aumentar las ventas, la estrategia fue la búsqueda de rentabilidad", explica a esta revista el analista senior de Research de Renta4, César Huiman.

Ahora, en 2025, con una situación financiera más ordenada, Alicorp se alista para ganar territorio en el mercado de consumo masivo ecuatoriano, donde la performance del negocio no ha sido la mejor en los últimos años y

Market share de compañías de home care en Ecuador (a enero de 2024)



Ventas desagregadas de la unidad de Consumo Masivo Internacional de Alicorp (al 3T24)



la presencia de la compañía aún es pequeña (ver gráfico "Ventas desagregadas..."). El primer paso fue el anuncio de compra de Jabonería Wilson, que opera en dicha geografía desde 1945 y se especializa en productos de cuidado del hogar. "La compañía está transmitiendo una señal muy clara: a pesar de todo, ve con buenos ojos a Ecuador", explica Hulman, en alusión a la crisis que azotó al país del norte en 2024.

De compras

Jabonería Wilson es una de las cinco compañías de *home care* más importantes de Ecuador. A enero de 2024, contaba con un 7.8% de *market share* en dicho segmento, de acuerdo con cifras de Euromonitor International (ver gráfico "Market share..."). Y lidera las categorías de detergentes, suavizantes, jabones y lavavajillas. En esta última, posee el 60.2% de cuota de mercado, con su marca Lava. "Si bien el fidel promedio del consumidor ecuatoriano viene disminuyendo por la falta de empleo, los productos de *home care* destacan como los que más consumen los ecuatorianos", advierte la economista ecuatoriana y ex gerenta general del Banco Central de dicho

"Ecuador es una geografía priorizada", afirmó Alicorp a esta revista

país, Verónica Artola.

Además de Jabonería Wilson, el *deal* recientemente anunciado incluye la adquisición de Disanu en Perú y Sanuss en Colombia. Ambas firmas tienen exclusividad para comercializar las marcas de la empresa ecuatoriana, lo que podría generar sinergias entre ellas, de acuerdo con la *Research Analyst* de Inteligo, Karely Medina. Aun así, para Alicorp el *deal* no supondría "cambios relevantes en la estrategia desplegada en estos países [Perú y Colombia]", al tener Disanu y Sanuss una presencia pequeña en ambos.

Lo que sí desencadenaría el reciente paso de Alicorp en tierras ecuatorianas es la búsqueda de nuevas oportunidades de adquisición. "Alicorp aún tiene espacio para nuevas adquisiciones de consumo masivo en el corto plazo", asegura el director de Inversiones de InValor, Daniel Mérida. Consultada por esta posibilidad, la empresa se limitó a señalar que "es parte de la estrategia seguir creciendo tanto a nivel local como internacional [en las geografías donde operan]". ■

SEMANAeconómica

Sumamos más voces al mejor análisis



Política

Mávila Huertas
Periodista



Negocios

Rubén Sánchez
CEO del Grupo San Antonio



Desarrollo profesional

Mariana Costa
Cofundadora de Laboratorio+

Síguenos en:



Sectores y Empresas

MINISTERIO DE DESARROLLO AGRARIO Y RIEGO

“Socialmente, es imposible retirar el bono BETA [del agro]”

El ministro Ángel Manero reconoce que sólo puede aspirar a compensar la pérdida de competitividad generada por el bono. Y traza los próximos pasos de los proyectos clave de irrigación.

¿Cómo espera el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri) que avance el dictamen congresal que busca dar beneficios tributarios a las agroexportadoras?

Esperamos que se debata y se apruebe durante el periodo de la Comisión Permanente, entre enero y febrero. Es una iniciativa importante. Cuando se derogó la Ley de Promoción Agraria, en el 2020, se implementó el bono BETA, que le resta competitividad. Socialmente, es casi imposible de retirar [el bono]; entonces, hay que ver otras formas de compensarlo.

Diversos acuerdos internacionales abrieron nuevas puertas para las agroexportaciones peruanas en 2024. ¿Qué nuevos acuerdos estarían por ratificarse?

Vamos a cerrar 2024 con US\$12,000 millones de agroexportaciones, aproximadamente. Logramos el ingreso de 21 productos, cuando normalmente por año se hacían cinco o siete. Desde el punto de vista de los aranceles —y esta es labor del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo— está programado que se cierren los TLC con India e Indonesia. Y, desde lo que nos corresponde negociar [en el Midagri], que son los acuerdos sanitarios, tenemos en cartera 26 productos, principalmente para Asia. El 2024 también se cerró el acuerdo sanitario con China para exportar carne de porcino y vacuno, y ya está en proceso la exportación de pollos.

Los incendios y las sequías golpearon la actividad agraria local. ¿Qué medidas ha tomado el Midagri para contrarrestar este daño?

Ambos tienen relación directa con que no estamos almacenando agua. El Gobierno Regional de Piura ha transferido al Midagri [el reservorio de] Poechos,

“Hemos encargado a ProInversión que trate de conciliar [con Cobra por Majes Sigvas II]”



Midagri

Probablemente en febrero lancemos la convocatoria internacional para descolmatarlo y recuperar su capacidad de almacenamiento, de 300 millones de m³ a 1,400 millones de m³. Sólo ello va a costar US\$1,700 millones. En [el proyecto] Olmos, la empresa que lo administra está presentando la propuesta para ampliar la altura de la represa. Además, haremos dos reservorios adicionales en Tacna y Tumbes.

Se transfirió la titularidad de Majes Sigvas II al Midagri. ¿Se puede decir que el proyecto ya está encaminado? Porque, a la vez, el anterior concesionario ha iniciado un proceso de arbitraje contra el Estado.

En noviembre lanzamos la convocatoria internacional del acuerdo gobierno a gobierno (G2G) para Majes, en sus dos etapas. Ya cerró el proceso de primera calificación y son tres los gobiernos que participan: Canadá, Holanda y Japón. Ciertamente, hay un arbitraje por Majes Sigvas II, que hay que superar. Le hemos encargado a ProInversión que trate

DESVÍO MUNICIPAL

La Municipalidad Provincial de Virú acaba de asestar un nuevo golpe al sistema de concesiones peruano, al poner en operación una ruta alterna de 7,5 km en la Panamericana Norte. Ello con el fin de evitar el pago del peaje existente en el tramo de la vía que atraviesa Virú, concesionado a la empresa Aunor, del grupo australiano Aleatica. **En un año en el que ProInversión busca adjudicar un paquete de proyectos viales por más de US\$2,800 millones, este hecho apunta a constituir un fuerte desincentivo para los inversionistas privados y marca un peligroso precedente para la estabilidad legal y financiera de concesiones actuales y futuras.**

En mayo del 2024, el alcalde de Virú, Javier Mendoza, anunció la construcción de la vía alterna desde Santa Elena a Puerto Morín para que los vecinos de la zona puedan ir a la playa del puerto sin pagar peaje. Pero la realidad es otra (ver

gráfico). Informamos al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) que hemos registrado camiones pasando por la vía [alterna]. Claramente no van a la playa. Usan la carretera y, antes del peaje, hacen un quiebre para evitarlo", cuestiona el jefe de contratos de la red vial del Ositrán, John Vega, en alusión a la vía que fue concluida a fines de 2024.

Al ser una concesión autofinanciada por Aunor, la Autopista del Norte depende de los ingresos obtenidos por los peajes para mantenerse. "Si un gobierno subnacional construye una vía que le quita demanda a la carretera concesionada, bajando su nivel de recaudación, el concesionario puede activar la garantía del ingreso mínimo anual garantizado (IMAG) que el Estado le ha otorgado", advierte la ex presidenta ejecutiva del Ositrán, Patricia Benavente. Consultado por

Dicho y Hecho

Activo ferroviario en venta

Un mes después de que SEMANAeconómica lo adelantara (SE1943), Inca Rail confirmó mediante un Hecho de Importancia enviado a la SMV que su accionista controlador, Carlyle Perú Fund, el fondo de private equity gestionado por Grupo Romero Asset Management, inició el proceso para la venta total de su participación en la compañía.



SEMANAeconómica, el MTC se limitó a afirmar que se evalúan "los impactos y las acciones a implementar".

La menor recaudación generada por la vía alterna obligaría al Estado a desembolsar más dinero para cubrir el IMAG y generaría menos incentivos para mejorar la autopista. "Con la vía alterna se eliminarían las expectativas de incremento de tráfico [en la carretera] y se reduciría el incentivo para efectuar inversiones adicionales", remarca el asociado senior del estudio Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados, Sebastián Gamarra.

La vía alterna de Virú, además, perjudicaría el sistema de promoción de la inversión privada. Al evaluar los riesgos, los inversores podrían desistir de participar al tener que ponderar ahora este tipo de contingencias. "Afecta los esfuerzos de ProInversión. Los inversionistas tendrán un nuevo riesgo que disminuiría sus flujos de ingresos esperados", prevé el socio de Damma Legal, Juan José Cárdenas. Esta revista contactó en varias ocasiones a la Municipalidad de Virú, sin recibir respuesta. (EAA)

de conciliar. Creemos que es muy posible llegar a un acuerdo en los siguientes meses.

¿Qué camino se tomará si la conciliación no prospera?

Si no se llega al acuerdo o se demora, el 30 de abril sí o sí se adjudicará al gobierno ganador. Este empezará con Majes I y, en la medida que se vaya solucionando Majes II, se añadirá con una adenda y empezará a ejecutarse. Es algo que ya está encaminado. Hablamos de cerca de US\$3,000 millones de inversión.

El mes pasado, el Midagri firmó un convenio bajo el cual asume el proyecto de irrigación Alto Piura.

¿Cuáles son los siguientes pasos? Debemos lanzar la convocatoria en febrero, como G2G, y se debe adjudicar entre julio y agosto.

¿Qué espera el Ejecutivo respecto a la ejecución de todos estos proyectos en el 2025?

Estamos usando la modalidad G2G porque permitirá adjudicarlos, definir al gobierno ganador y firmar los contratos este año. Además, obliga al Estado a disponer de los presupuestos. El listado de proyectos de infraestructura en agricultura son Alto Piura, Poechos, Chavimochic, Majes Siguan, Chinecas y se están sumando [los reservorios del Tacna y Tumbes]. El único en duda es Chinecas, porque el Gobierno Regional de Áncash todavía no nos transfiere el proyecto para lanzarlo mediante G2G. Pero es muy posible que se haga en marzo. El Ejecutivo, en pleno, se compromete a conseguir los recursos. (CGC/JC)

Carretera alterna Santa Elena - Puerto Morín



ESG: un motor para los M&A



Guillermo Ferrero,
Socio de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uribe

Hoy, el mercado peruano ofrece ingentes oportunidades para gestores ávidos por ingresar a empresas que cumplan con estándares ESG.

Adoptar políticas e iniciativas ESG puede convertirse en un impulsor de las transacciones de M&A en este 2025. Y es que incorporar este enfoque sostenible trae distintos beneficios para los involucrados en un deal, como facilitar fuentes de financiamiento a largo plazo para compradores, mejorar el valor y la reputación del activo a comprar (target), identificar sus riesgos y oportunidades en temas ESG y generar sinergias post adquisición —por ejemplo, el cambio de energías no renovables por renovables—.

Los principales gestores de activos del mundo ya han concretado inversiones en empresas que adoptaron prácticas ESG claras. Lo que evidencia que los inversionistas persiguen cada vez más la sostenibilidad ambiental, social y/o de gobernanza. BlackRock, el mayor gestor de activos del mundo, ha invertido en Tesla, buscando que la sostenibilidad de vehículos

eléctricos reduzca el impacto negativo en el ambiente. Mientras que Carlyle invirtió en Carlyle Technologies para participar de la innovación tecnológica y la mejora en la gestión de la información.

El Perú no es ajeno a este fenómeno. De acuerdo con Perú Sostenible, existen 61 empresas con destacado cumplimiento de estándares ESG en nuestro país. S&P, por ejemplo, ha destacado a Southern Copper Corporation, que tiene como accionistas a fondos globales de renombre, por estar dentro del 10% de empresas líderes en su rubro, gracias a sus buenas prácticas ambientales (reducción de emisiones y gestión del agua). E incluso algunas de las principales AFP del Perú, como Prima AFP y AFP Integra, han incorporado los principios ESG en sus tesis de inversión.

En el país, existen ingentes oportunidades para invertir en empresas que cumplan con estándares ESG. Y, hoy, sectores como el de la inclusión financiera, las energías renovables solares y eólicas, la agroindustria con nuevas tecnologías y la minería son los que hay que empezar a mirar con especial detenimiento.

TELECOMUNICACIONES

LOS PENDIENTES DEL 5G

El gobierno sigue avanzando para que la llegada del 5G logre concretarse en el 1525. A finales de diciembre, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) publicó el proyecto de reglamento para el despliegue del 5G, que recogió comentarios hasta el 6 de enero. Sin embargo, algunos puntos siguen a la espera de una definición.

La valorización de la banda 3.5 GHz es uno de ellos. Aunque la viceministra de Comunicaciones, Carla Sosa, informó en el evento 'Conectando al Perú', organizado por SEMANA económica, que esperaban tener un precio referencial a finales

del 2024, las 'telcos' aún esperan dicha información. "Esperamos tener [el precio] antes del 2T25", dice el deputy head of Marketing de Bitel Perú, Daniel Falen.

El precio del espectro no es un tema menor, sobre todo considerando la situación del sector. "Las rentabilidades de las empresas no son boyantes, la sostenibilidad financiera tampoco es alta", remarca el economista asociado de Macroconsult y expresidente de Osiptel, Gonzalo Ruiz Díaz. Tres años atrás, el monto referencial bordeaba los US\$100 millones,

pero poco tiempo después ProInversión lo ajustó a US\$845 millones.

Esa última cifra es similar a la que se recaudó en el 2016 con la banda de 700 Mhz, cuando la situación del negocio 'telco' era mejor. Bajo las condiciones

actuales, sin embargo, sería un monto elevado. "Hemos pedido al ministerio que ponga más obligaciones de cobertura antes que recaudación", resaltó en noviembre la CEO de Telefónica del Perú, Elena Maestre (SE1938).

Las 'telcos', además, ya están realizando inversiones significativas para la implementación del 5G que en un inicio estarán enfocadas en el corporativo. "Lo demandarán la minería, la agroindustria, la salud y la educación. Tienen todo el potencial de la transformación digital", dice el exvicepresidente de Osiptel, Manuel Cipriano.

Bitel, por ejemplo, comenzó el 2024 y ya tiene 1.000 antenas. Este año, seguirán avanzando en cobertura con otras 1.000 antenas, aproximadamente. "Calculamos una inversión de US\$150 millones, pero la inversión total del pro-

yecto es de US\$600 millones", cuenta Falen. Claro, por su lado, proyecta una inversión de US\$350 millones. Gran parte de ella sería para 5G, si se concreta su adjudicación.

Por otro lado, tampoco se ha definido cómo se llevará a cabo el reordenamiento para que las compañías puedan tener, como mínimo, 100 Mhz de espectro y, así, aprovechar todo el potencial del 5G. "Hay compañías que ya están en esa banda y tendrían que migrar, pero no saben cómo ni si aceptarán la propuesta de reordenamiento", advierte Cipriano. (ASU)





Grupo Inca

INDUSTRIA

"[2024] fue uno de los mejores años para Kuna"

El nuevo CEO de Grupo Inca, Alois Parthey, detalla los resultados históricos obtenidos por distintas subsidiarias en 2024 y los drivers que liderarían el crecimiento del holding en 2025.

¿Qué líneas de negocio son hoy las más importantes para Grupo Inca?

Nos ha ido bastante bien con la marca de ropa Kuna [de Inca Paca]. Ha sido uno de los mejores años, debido al frío en Lima. También nos ha ido bien en el hotel Colca Lodge (Arequipa), con ventas históricas derivadas de la afluencia de turistas. Finalmente, en el tema agroindustrial ha destacado la exportación de granada, al conseguir buenos precios en la campaña del 2024.

¿Qué expectativas tienen para este 2025?

Es un año atípico, porque ha habido bastantes cambios gerenciales. Personas que han trabajado muchos años con nosotros se han jubilado y estamos renovando con personas menores de 40 años. Ingresan una nueva generación de líderes que, evidentemente, tienen un interés por el crecimiento.

¿Qué negocios de Grupo Inca destacarán en este año?

En Kuna esperamos superar lo del 2024. También estamos trabajando mucho con la vicuña en Inca Tops, mediante hilados para tejer a mano. Es un mercado muy interesante, sobre todo en los países nórdicos y Estados Unidos. Por el lado de Carmen Inmuebles, nuestra inmobiliaria y constructora, estamos trabajando en la segunda torre del proyecto Luxury Towers, ubicado en Arequipa. Tiene aproximadamente 150 departamentos y estamos licitando otros proyectos de construcción.

¿Cuáles son los planes de inversión de Grupo Inca?

Bajo Carmen Inmuebles contamos con almacenes logísticos en Arequipa. Tenemos aproximadamente 20.000 m² y los ampliaremos en 15.000 m² más. Además, en el hotel Colca Lodge estamos construyendo un nuevo pabellón de cuartos. Por el lado agroindustrial, estamos invirtiendo en [el desarrollo de] uva.

Fue nombrado como CEO en noviembre último. ¿Cuál será la visión de su gestión en Grupo Inca?

Nos falta inversión en temas tecnológicos. Iremos por almacenes automatizados, apoyo a las diferentes gerencias con inteligencia artificial para tomar decisiones más acertadas y big data. La idea es volver más dinámicas las empresas [del grupo], con la ayuda de la tecnología. (CGC)

STARTUPS

PERSISTE EL INTERÉS

El ecosistema peruano de startups seguirá siendo atractivo para los fondos de venture capital extranjeros. Los grandes fondos dejarán de enfocarse únicamente en los mercados que más conocen y tendrán más disposición a mirar a la región. "EE.UU. de alguna manera, tiene un escenario más positivo y esto influye en los inversores [en América Latina]", explica el CEO de Qapu Ventures,

Augusto Cáceres. A nivel local, los fondos con una tesis ya establecida man-

tendrán su apetito y buscarán propuestas disruptivas. "La inteligencia artificial se está utilizando en todas las compañías, pero algunas están creando aplicaciones novedosas", observa el venture partner de Alaya Capital, Luis Narro.

Las oportunidades de levantamiento de capital se presentarán, sobre todo, para las startups que hayan alcanzado madurez financiera y aquellas que hayan levantado fondos previamente. "Ya tienen el panorama más interiorizado y han puesto más énfasis en mejorar el negocio, con recortes para evitar 'quemar' dinero", añade Cáceres.

Salkantay Ventures confirma esta tendencia con compañías en su portafolio que preparan nuevos levantamientos de capital, sobre todo aquellas de los rubros *fintech* y *edtech*. "Veo dinamismo en compañías que ya han levantado capital semilla o extensiones y buscan acercarse a una serie A", señala su partner y cofundador, Martín Aspíllaga. Salkantay proyecta realizar el primer cierre de su fondo 2 –de US\$50 millones– este año,

con un porcentaje importante destinado a startups peruanas.

En este contexto, este 2025 también se sumarán las últimas lápidas al 'cementerio' de startups que no concretaron su sostenibilidad (SE 1922).

Adicionalmente, una rama que seguirá afianzándose es el *corporate venture capital*, mecanismo a través del cual las empresas invierten en startups para complementar su core. "No era común ver empresas tradicionales, como las mineras, buscando innovación a través de una estructura de inversión", dice el CEO de

Lanchmon, Boris Lancheros.

A pesar del dinamismo a nivel local, el Perú aún no ha logrado un impulso

robusto como otros países de la región. De los US\$4.000 millones de inversión en *venture capital* en Latinoamérica en 2024, menos del 1% fue destinado al Perú. "Calificaría al Perú como un *emerging hub*", dice Aspíllaga. Al respecto, el trabajo de promoción de los gremios en foros que cuentan con la participación de inversionistas extranjeros –como sucedió en 2024 con la primera edición de Lima Tech Week– o los avances del BCR en finanzas abiertas y pagos digitales permitirán construir negocios y gatillar mayor actividad, opina el CEO de Kreako, Adolfo Vinatea. (CGC)

Las startups locales seguirán en la mira este 2025



CAJA CUSCO CIERRA EL 2024 CON MÁXIMOS GALARDONES NACIONALES E INTERNACIONALES

Caja Cusco cerró el año 2024 con destacados reconocimientos a su compromiso con la sostenibilidad y la innovación, consolidándose como líder en el sector financiero.

Por tercer año, Caja Cusco ha sido galardonada con los prestigiosos premios Fintech Americas, obteniendo esta vez el máximo reconocimiento en la categoría Sostenibilidad y Responsabilidad Social, que premia los avances más significativos en sostenibilidad a nivel de Latinoamérica. Asimismo, Caja Cusco fue distinguida con el Premio Nacional Ambiental Antonio Brack Egg, edición 2024, en la categoría Ciudades Sostenibles, mención "Financiamiento Verde", gracias a su proyecto innovador Agronativo: Sembrando sostenibilidad y preservando nuestras raíces con financiamiento verde. Este galardón, otorgado por el Ministerio del Ambiente, es el máximo reconocimiento ambiental que concede el Estado peruano.

PREMIOS FINTECH AMERICAS: INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD TECNOLÓGICA

El reconocimiento en los premios Fintech Americas resalta la implementación del proyecto Agroprotector, una solución tecnológica que fusiona innovación y sostenibilidad. Desarrollado en alianza con el Ministerio del Ambiente y la Cooperación Alemana para el Desarrollo (GIZ), este modelo utiliza una herramienta satelital de georeferenciación para identificar áreas críticas de deforestación y medir su impacto ambiental en tiempo real. Además, promueve sistemas agroforestales que integran cultivos como café y cacao con árboles nativos, fomentando prácticas agrícolas sostenibles y respetando las áreas protegidas.

PREMIO NACIONAL AMBIENTAL ANTONIO BRACK EGG: FINANCIAMIENTO VERDE

El Premio Nacional Ambiental Antonio Brack Egg reconoce a las iniciativas más sobresalen-



tes en la protección del ambiente y el uso sostenible de los recursos naturales, siendo el máximo galardón ambiental que el gobierno del Perú concede a instituciones que lideran estas causas. En la edición 2024, se seleccionaron 11 experiencias ganadoras y 8 menciones honoríficas entre 134 postulaciones provenientes de 23 regiones del país.

El proyecto Agronativo de Caja Cusco destaca por su enfoque en financiar a agricultores que preservan la agrobiodiversidad nativa del Perú, promoviendo la integración y revalorización de prácticas agrícolas ancestrales. Estas acciones

no solo protegen el medio ambiente de manera sostenible, sino que también refuerzan la identidad cultural y las tradiciones locales.

GIZ aportó asistencia técnica fundamental para el desarrollo de esta iniciativa, que demuestra cómo la preservación del valor genético nativo y las raíces costumbres tienen un impacto positivo en el cuidado del medio ambiente.

El gerente central de Negocios de Caja

Cusco, Mg. Walter Rojas Echevarría, destacó la relevancia de estos reconocimientos: "Caja Cusco es pionera en el financiamiento verde, lo que ha llevado a que instituciones nacionales e internacionales reconozcan nuestro compromiso con

el cuidado del medio ambiente. Estos pasos gigantes que damos no solo buscan el desarrollo financiero, sino también la protección de nuestra biodiversidad y el fortalecimiento de un enfoque ASG (Ambiental, Social y de Gobernanza) que guía nuestras acciones."

Con estos logros, Caja Cusco reafirma su misión de trabajar por un Perú más sostenible, desarrollan-

do proyectos que generan un impacto positivo tanto en el medio ambiente como en las comunidades que son parte esencial de nuestra historia. La combinación de innovación, tecnología y responsabilidad social continuará siendo el eje de su estrategia para los próximos años. Caja Cusco cierra el año 2024 posicionándose como un modelo de sostenibilidad e innovación, comprometida con un desarrollo integral y respetuoso con el entorno.

**“
Con estos logros,
Caja Cusco
reafirma su
misión de trabajar
por un Perú más
sostenible
”**



CajaCusco

Cerramos el año **con
máximos galardones**
a nivel nacional e internacional



Sostenibilidad y
Responsabilidad
Social

FA FINTECH
AMERICAS

PROYECTO
AGROPROTECTOR



**Premio
Nacional
Ambiental**

Antonio Brack Egg

Edición 2024

PRODUCTO
AGRONATIVO

Estos productos **reflejan nuestro compromiso con la protección de la biodiversidad, la reducción de la deforestación y el impulso de iniciativas responsables** que generan un impacto positivo en nuestras comunidades y en nuestro planeta.





Archivos

BANCA

Y un día el plástico revivió

El negocio de tarjetas de crédito habría tocado ya su punto más bajo. El repunte visto al cierre de 2024 se prolongaría este año, aunque persista la cautela en la banca.

Tras varios trimestres de contracción, el financiamiento con tarjetas de crédito por fin alcanzó un punto de quiebre favorable en el 4T24. Las perspectivas para este 2025 son de gradual recuperación, aunque los bancos no muestren mayor apuro por pisar el acelerador hacia una oferta más agresiva.

A noviembre de 2024, los préstamos con tarjeta de crédito registraban una caída anual de 7,4%, según datos del Banco Central de Reserva. Por un lado, muchas personas usaron menos sus tarjetas, pues dispusieron de liquidez adicional proveniente de los retiros de fondos de AFP y CTS. Por otro, los bancos extremaron la cautela y estuvieron menos dispuestos a atender a los clientes de mayor riesgo.

Recién en los últimos meses de 2024 la banca empezó a apreciar mejoras en estos productos financieros. La recuperación del empleo formal, la reducción de la morosidad y el impulso estacional de la campaña navideña jugaron a favor. Entre oc-

tubre y noviembre se registraron, por primera vez en el año, dos avances mensuales consecutivos, mientras que en septiembre se vio un incremento del número de plásticos. "[En el 4T24] el consumo promedio de

"Estamos muy cerca del punto de inflexión [para el negocio de tarjetas]"

nuestros tarjetahabientes aumentó 5% comparado con el 4T23", cuenta el gerente de Medios de Pago y Pagos Digitales de BanBif, Edgar Sulem.

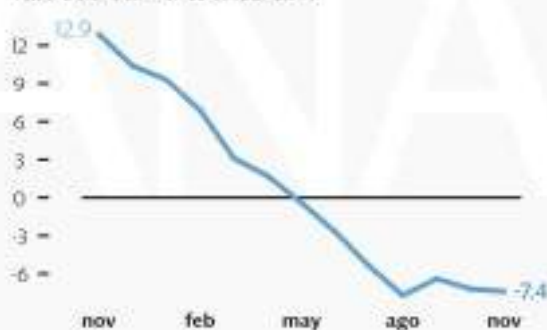
Interbank es otro de los que percibe la recuperación del segmento. "Hemos

llegado o estamos muy cerca del punto de inflexión. Buscamos hacer crecer la cartera [de tarjetas]", anticipó su CEO, Carlos Tori, en una conferencia con inversionistas el pasado 13 de noviembre. De cara a este 2025, el optimismo se sustenta en condiciones más auspiciosas para el gasto. A las buenas cifras del empleo formal se suma una mejora en los salarios. La inflación, además, se mantiene bajo control. Y Sulem resalta que el comportamiento crediticio de los clientes está mejorando.

BBVA espera que el segmento se dinamice, sobre todo, en el 1S25. Pero el crecimiento será con cautela, tomando en cuenta la posible incertidumbre preelectoral. BanBif, por ejemplo, considera que se requiere mayor estabilidad en los indicadores económicos antes de iniciar una oferta más agresiva de tarjetas de crédito. (MAP)

Evolución del financiamiento con tarjetas de crédito

Tasa de crecimiento anual en %



Fuente: SBY

Papeles y Valores IPCH

Tras la fuerte caída de las acciones de Inversiones Portuarias Chancay (IPCH), los operadores bursátiles están hoy a la espera de una estabilización. Sus esperanzas están puestas en que sus clientes no se acojan a la OPA que vence el 27 de enero.

Evolución de la acción de Inversiones Portuarias Chancay clase B (en S/)



La valorización de las acciones clase A de Inversiones Portuarias Chancay (IPCH), elaborada hace casi un mes por Diviso Bolsa, ha seguido impactando con dureza en la cotización del papel. En las últimas semanas, tanto los títulos clase A como los clase B registraron caídas similares (~21%). "Muchos se subieron, esperando que la valorización sea alta. Cuando no fue así, salieron a liquidar posiciones", cuenta el gerente general de Renta4 SAB, Pablo Leno.

Ahora, lo que esperan los operadores bursátiles es que el título de moda llegue a un piso. Y es que la valorización de US\$0.0657 (alrededor de S\$0.24), que sirvió para determinar el precio mínimo de la OPA de Transitions Metals a los accionistas clase A de IPCH, está muy por debajo de su antigua cotización. Al 19 de diciembre, fecha en la que se publicó el informe, la acción clase A cotizaba en S\$2.860; ahora, cotiza en tor-

no a S\$2.25. La acción clase B, por su parte, pasó de S\$0.27 a S\$0.214. "Hay un porcentaje de [inversionistas] retail alto, por eso la sobre-reacción. Esto se ha ido disipando", asegura el asociado de Research de Seminario SAB, Ricardo Vázquez.

Para Jorge Ramos, gerente general de BBVA Bolsa SAB, hoy la expectativa de mayores caídas luego del fuerte remezón es acotada. Si dicho escenario se concreta, las acciones clase B tenderían a estabilizarse. En ese contexto, algunas casas de bolsa ya recomiendan tomar posición. "Somos más proclives a recomendar comprar a estos niveles", afirma Leno.

Para Renta4 SAB, el desenlace de la OPA por las acciones clase A, vigente hasta el 27 de enero, podría consolidar el precio de las clase B e incluso impulsarlo. Por lo pronto, todas las SAB consultadas para este informe (incluida Kallpa SAB) esperan que sus clientes no se acojan a la oferta. (JTV)

"Somos proclives a recomendar comprar a estos niveles"

RECOMPRAS A LA ORDEN

Los planes de recompra de acciones (share buyback) que varias empresas líderes de la Bolsa de Valores de Lima (BVL) activaron entre 2023 y 2024, podrían continuar en 2025. "Todavía hay algunas acciones dentro del mercado que lucen por debajo de su valor fundamental o su valor objetivo y podría haber algunas empresas que podrían animarse a repetir la experiencia de Unacem o Alicorp, principalmente por esta necesidad de confianza, y también de mejorar la solidez de sus estados financieros", estima el CEO de Tandem Finance, Paul Rebolledo.

En un entorno de menor crecimiento económico, algunas compañías lograron generar caja, pero ante la ausencia de nuevos proyectos destinaron parte de sus excedentes a la recompra de sus propias acciones. Así, en 2024 Alicorp y Unacem aprobaron la recompra del 10% y del 53% de total de sus títulos emitidos, respectivamente. Ferreycorp e Intercorp Financial Services (IFS) hicieron anuncios similares en 2023.

En general, las recompras benefician a los accionistas y dan buenas señales de salud financiera. "Cuando las empresas consideran que sus acciones están infravaloradas, tienden a comprarlas", explica

Dicho y Hecho

Desinversión sellada

A mediados de 2023, SEMANA económica anticipó que Fortaleza I, el fondo de private equity administrado por Macrocapital SAFT (Grupo Macroconsult), iniciaría la búsqueda de comprador de su 39.33% de participación en la Clínica Médica Cayetano Heredia (SE1867). El último 23 de diciembre Grupo Apurimayo anunció un acuerdo final de compra por las acciones.



el managing partner de Valoro Capital, Jorge Espada.

La recompra de acciones da una señal de confianza al mercado, resalta Rebolledo. Además, fortalece la estructura de capital de la empresa y puede llevar a reducir gradualmente su apalancamiento. Y una tercera motivación –agrega Espada– puede ser incrementar la participación del accionista mayoritario. "En el caso de Alicorp, creo que hay una intención del Grupo Romero de recuperar el control absoluto", estima el CEO de Capia SAFT, Carlos Rojas.

Sin embargo, los share buyback, al sacar acciones de circulación, tienen un impacto sobre la alicaída liquidez de la BVL, coinciden los expertos. A la larga, esto puede desalentar la entrada de inversionistas, sobre todo, de los institucionales extranjeros. (MAP)



MERCADO DE VALORES

MINERAS BAJO PRESIÓN

La Bolsa de Valores de Lima (BVL) no se ha salvado del golpe generalizado que la victoria de Donald Trump en Estados Unidos (EE.UU.) le propinó a los mercados emergentes. El 20. enero, fecha en la que el republicano iniciará su nuevo mandato presidencial, marcará también el inicio de un periodo de volatilidad, especialmente para las acciones mineras. "La toma de mando puede ser señal de que tan puntual será Trump en algunas medidas. El mundo emergente estará bajo cierta presión", anticipa el chief investment officer en AFP Integra, Jean Pierre Fournier.

A la espera de las primeras movidas de Trump, los merca-

dos emergentes más importantes no la están pasando bien. La expectativa sobre los anuncios relacionados con aranceles explican en buena medida por qué China y los mercados asiáticos han prolongado sus caídas y la persistente presión devaluatoria sobre el Yuan. "Las compañías mineras, al ser más líquidas, tienen ciertos vientos en contra", apunta el head of Equity Strategy de LarraínVial, Luis Ramos.

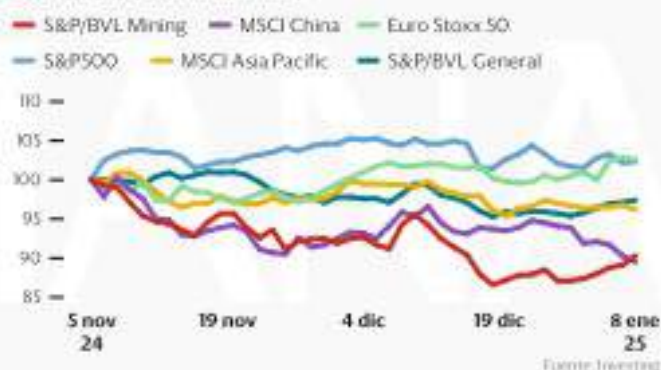
En este contexto, la BVL y su índice minero se mantienen lejos de los picos alcanzados en 2024. Southern, por ejemplo,

El inicio del gobierno de Trump puede traer más volatilidad

viene retrocediendo alrededor de 16% respecto a su cotización antes de las elecciones en EE.UU. Y, si bien las perspectivas de los metales

se mantienen sólidas, no se descarta que en las próximas semanas haya movimientos bruscos en las cotizaciones.

Evolución de mercados globales y BVL desde elecciones en EE.UU. (5 nov 2024=100)



"Los commodities siguen en precios altos, pero ya no están en los máximos históricos por China y la presión geopolítica por Estados Unidos. Son temas de corto plazo que están afectando su tendencia de largo plazo", explica Fournier.

Los primeros días del nuevo gobierno de Trump marcarán la pauta en función a la profundidad de las medidas que implemente la nueva administración. "El mercado tiene clara la direc-

ción por los episodios de guerra comercial, pero no las magnitudes. Lo que se diga post toma de mando será buen punto de partida. Por ahora, como ya se conoce el evento, el mercado ha reaccionado más rápido", indica Ramos. Como recuerda el CEO de Tandem Finance, Paul Rebolledo, durante el primer gobierno de Trump se mencionaron varias medidas, pero luego las presiones iniciales fueron disipándose. (JTV)

COOPERATIVAS

COMPETENCIA ASEGURADA

Desde este año, los depósitos de los socios de las Cooperativas de Ahorro y Crédito (Coopac) cuentan con la protección del Fondo de Seguro de Depósitos Cooperativo (FSDC), instrumento similar al que ya poseen los bancos, financieras y cajas del país.

Ahora, cuando no se levante la causal de disolución o liquidación de una cooperativa nivel 1 y 2 (activos de hasta 32.200 UIT), el FSDC cubrirá los depósitos de sus socios por hasta \$5.000. Y, en el caso de cooperativas nivel 3 (activos por encima de 32.200 UIT), la cobertura podrá llegar hasta \$10.000.

La entrada en vigencia de esta medida es vista ahora por las cooperativas como un posible generador de competencia de

cara a los pequeños ahorristas. A la fecha, casi todas las cooperativas registradas en la SBS (243 de un total de 247) han formalizado su inscripción en el FSDC. "Las coopac estuvimos 70 años sin protección. Ahora [con el Fondo] vamos a ganar más rápido la confianza de la gente, sobre todo en provincias", afirma el gerente general de Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito, Manuel Rabines.

La SBS estima que el FSDC reforzará la relación entre los socios y las cooperativas. Pero la confianza de los depositantes también dependerá de una buena gestión de las entidades y de la supervisión del regulador, como reconoce José Claros, gerente general de Cooperativa Abaco.

Dado los niveles de cober-

tura iniciales, las cooperativas esperan atraer principalmente a pequeños ahorristas. "El FSDC nos permitirá crecer, tener más socios y brindar mejores y mayores servicios. Nos estamos preparando para dar beneficios: tarjeta de débito, operaciones interbancarias", dice Claros.

En el sistema cooperativo hay casi 1,5 millones de socios con depósitos totales por \$8,541

millones, según datos de la SBS. Dependiendo del tamaño de la cooperativa, el monto de depósito promedio va de \$2,605 a \$7,8202 (ver gráfico).

El próximo 31 de enero vence el plazo para que las cooperativas cumplan con el pago de las primas al FSDC, correspondientes a un periodo mínimo de 24 meses (periodo de carencia). Recién ahí el Fondo podrá comunicar que sus depósitos están cubiertos. (MAP)

En las cooperativas hay casi 1,5 millones de socios con depósitos

Depósito promedio por tipo de cooperativa (en \$)



Fuente: SBS

COMUNICACIÓN INTERNA

La era del mensaje *tailor-made*

Las áreas de comunicación interna del país empiezan a segmentar cada vez más a su audiencia. El reto involucra mensajes, formatos y hasta canales hechos a medida.

La comunicación al interior de las organizaciones ha ingresado a una era de personalización. En un entorno saturado de información, la comunicación interna *tailor-made* busca ahora llegar al colaborador sin perderse en el ruido. O, como resume Mónica Llontop, profesora de la Universidad de Lima: “establecer una relación para generar diálogo” entre la empresa y sus trabajadores.

Tal como sucede en el ámbito de la gestión del talento (SE1929), las comunicaciones *ad hoc* están convirtiéndose en la vía para fidelizar y promover una óptima experiencia del colaborador. Los profesionales de comunicación interna están segmentando cada vez más a su audiencia según criterios como la edad, la composición familiar y los hábitos de consumo de medios, además del área y puesto de trabajo. Tanto el mensaje como el formato y el canal de difusión se configuran a medida. “En empresas de muchos trabajadores, el desafío es conocer constantemente al colaborador”, remarca la especialista en comunicación interna, María Cristina Ferradas.

Las empresas vienen personalizando sus comunicaciones, principalmente, de tres maneras: involucrando al colaborador, adoptando formatos pensados para dispositivos móviles —como videos cortos y ágiles, similares a los de TikTok— y utilizando

canales de comunicación adecuados al perfil y área de cada trabajador. BBVA, por ejemplo, incluye a sus colaboradores en el proceso de creación y difusión de mensajes, especialmente audiovisuales. “Hace más cercana a la comunicación y le da más autenticidad”, explica el gerente de Imagen y Comunicación del banco, Nelson Alvarado.

Esta creciente personalización supone un reto adicional para las empresas que buscan consolidar un mismo propósito entre colaboradores con perfiles diversos. LATAM Airlines, por ejemplo, busca impulsar su nuevo propósito organizacional a través de todas sus acciones de comunicación interna durante el 2025. La aerolínea difundirá el mensaje (“Eleva cada viaje, siempre”) a través de canales oficiales, como el correo institucional, pero también en comunidades de Google Spaces, donde sus colaboradores interactúan. “Crearemos una narrativa para que vean reflejado el nuevo propósito en cada comunicación”, adelanta su jefa de Comunicaciones Internas, Nadia Castro.

Del mismo modo, Grupo EFE intentará afianzar su propósito (“Cumplir los sueños de nuestros clientes y colaboradores”) mediante el reconocimiento de los sueños cumplidos de los empleados, a través de sus canales internos. En paralelo, monitorean las respuestas e iteran el contenido que presentan según las preferencias que surjan. “Estamos migrando a [videos] siempre con subtítulos, audio limpio y de menos de un minuto. TikTok ha cambiado el lenguaje comunicacional y hemos tenido que adaptarnos”, reconoce la gerente de Cultura y Comunicación del holding, Tania Aguilar. (MAB)

“TikTok cambió el lenguaje comunicacional. Hemos tenido que adaptarnos”



"Será un año positivo, pese a la incertidumbre electoral"

Iván Chu, socio fundador de Damma Legal Advisors, comparte los resultados de la firma en 2024 y sus planes para 2025. La facturación creció entre 10% y 15%, en un contexto favorable para deals y proyectos de infraestructura.

¿Qué resultados de negocio obtuvieron al cierre de 2024?

Estimamos un crecimiento del 12% al 15% respecto del 2023, que fue un buen año para nosotros: crecimos 30% respecto del 2022. El hecho de estar en el mercado [cinco años] nos da más posibilidades de captar mayor trabajo, porque estamos mejor consolidados. Hemos consolidado la capacidad de atender mayores encargos. Y la incorporación de la práctica *Fintech*, que en septiembre pasado cumplió su primer año, también ha sido un éxito.

¿Qué resultados produjo la creación de la subárea de *Fintech*, producto de la fusión con Sumara Hub Legal (SE1880)?

Afortunadamente, la fusión ha producido sinergias importantes, tanto a nivel de captación de clientes como de consolidación de nuestro equipo: mejoras en los procedimientos, procesos y fortalecimiento del clima laboral.

¿Planean concretar una nueva fusión durante el 2025?

Estamos atentos y abiertos a esas oportunidades, pero sólo nos interesa tomarlas si responden a una necesidad estratégica. Un área a la que estamos atentos es litigios y arbitrajes. Dentro de cualquier ampliación de servicios que consideremos estratégica, podríamos considerar ese sector. Adicionalmente, es importante que cualquier potencial socio esté alineado con el propósito, valores y cultura de Damma para tomar la decisión de fusionarnos.

¿Qué objetivos perseguirán en 2025?

Primero, seguir consolidando nuestras áreas de práctica. Segundo, fortalecer el trabajo de consolidación de nuestra cultura organizacional. Tercero, seguir mejorando nuestros procesos [administrativos] internos. También buscamos crecer, a nivel de facturación, [entre] 10% y 15%.

¿Cómo se comportaría la demanda de servicios legales este año?

Creo que será un año relativamente bueno de transacciones y de captación de inversiones locales y extranjeras. Habrá oportunidad para asesorar actores en proyectos de infraestructura y de APP. Será un año positivo, pese a la incertidumbre electoral. Y creo que será un nivel de incertidumbre mucho menor al 2021. (MAB)

DEUDA PENDIENTE

Las empresas locales arrastran la deuda pendiente de disminuir de forma significativa las incidencias de hostigamiento sexual laboral (HSL), tras un 2024 con limitados avances [ver gráfico]. Para ello, el mayor involucramiento de los líderes en los esfuerzos de prevención es impostergable. "Las empresas que presentan menores índices de acoso [9%] tienen un liderazgo vocal y expreso", afirma Marlene Molero, cofundadora y CEO de ELSA.

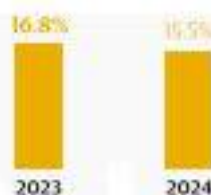
Se trata de líderes que comunican el abordaje del HSL como una prioridad y apoyan los esfuerzos de sensibilización de sus colaboradores. "Este liderazgo está descentralizado a través de sponsors de la Diversidad, un grupo de directores responsables de promover la inclusión y equidad", agrega Rossina Castagnola, directora de Gestión de Talento y Sostenibilidad de Konecía Perú.

Los líderes comprometidos designan tiempo y recursos para que su Comité de Intervención —encargado de investigar y recomendar sanciones frente a incidencias— tenga la preparación suficiente para atender casos de HSL. Por el contrario, la falta de involucramiento de los directivos se traduce en una despriorización de la prevención del HSL, que limita los esfuerzos de sensibilización. Y el no tener a un equipo de trabajadores preparado complejiza, a su vez, la resolución de incidencias. "En Perú, en teoría, entende-

mos muy bien qué es acoso y qué no. Pero, cuando vemos casos, se nos dificulta entender qué pasó", advierte la directora de negocios de Aequales Perú, Lorena Dibós.

El último Ranking PAR de Aequales revela que, si bien el 95% de las empresas en Perú tiene un protocolo para la prevención del HSL, sólo el 63% aplica una estrategia integral que incluye la prevención —a través de la sensibilización—, el acompañamiento de la víctima y, a su vez, la atención y

Incidencia de acoso sexual laboral en Perú 2023-2024



Fuente: Informe ELSA 2024

sanción de las incidencias. Esto se debe, en parte, a que la prevención todavía es vista como una responsabilidad legal y no como un compromiso empresarial. "Una o dos horas de capacitación no es suficiente. No sirven para saber cómo abordar, resolver e investigar un caso", advierte Molero. Aunque algunas empresas comienzan a darle un abordaje más serio al HSL, su progreso aún no es significativo en el país.

Frente a ello, algunos gremios buscan concientizar a más líderes empresariales. Por ejemplo, la Cámara Oficial de Comercio de España en Perú (COCEP) viene articulando esfuerzos de sensibilización con cámaras de comercio regionales. "En la medida en la que haya más personas interesadas en las cámaras, habrá más demanda [dentro de las empresas]", dice el gerente general de la COCEP, Xavier Uribe. (MAB)



TRIBUTARIO

Sunat pone el ojo en el bolsillo de los ejecutivos

Las compañías buscarán asegurar a sus altos mandos frente a una Sunat que se alista para ahora sí aplicar la responsabilidad solidaria en cobranzas coactivas.

Las empresas podrían contemplar la compra de seguros de responsabilidad civil para directores y administradores, luego de que la Sunat anunciara que intensificará sus acciones de inducción y cobranza a los responsables solidarios de contribuyentes que hayan recibido una resolución de ejecución coactiva. Al cierre de 2024, la autoridad envió una circular a 22,000 contribuyentes deudores de los sectores de comercio, servicios y manufactura, informando sobre el inicio de la evaluación del "procedimiento de atribución de responsabilidad solidaria" a sus representantes legales.

La figura de la responsabilidad solidaria no es nueva, pero no solía ser aplicada por la Sunat, como recuerda el socio de Cuatrecasas, Juan Pablo Porto. Ahora, la rigurosidad anticipada por la Sunat podría impulsar que, en adelante, los representantes lega-

les de las compañías de los sectores involucrados opten por nuevas condiciones contractuales, independientemente de la situación tributaria de sus empleadores. "Se pueden acordar cláusulas de limitación de la responsabilidad del cargo o la contratación de un seguro de director. Sería un sobre costo", asegura el director de una empresa textil que accedió a declarar bajo reserva de su identidad, por temor a represalias de la Sunat.

Al cierre de 2024, Sunat advirtió a 22,000 empresas sobre la posible aplicación de la responsabilidad solidaria

El tipo de seguro mencionado protege el patrimonio de los ejecutivos ante demandas o investigaciones legales. Y es que los responsables solidarios son representantes legales u otros ter-

ceros a quienes la autoridad tributaria les atribuye un acto doloso o negligente, que impidió el pago de los impuestos en un periodo determinado. El cobro será automático contra el responsable solidario, si este no apela ante el Tribunal Fiscal en los 20 días hábiles siguientes a la notificación. "Estos casos son de resoluciones coactivas. La Sunat puede ir con los bancos para iniciar embargos o congelar las cuentas", agrega Porto.

La apelación ante el Tribunal Fiscal puede resolverse en alrededor de 18 meses. Si la entidad vuelve a fallar en contra del representante legal, la recaudación del impuesto, de la multa y de los intereses se efectuará inmediatamente. "Tras el fallo negativo en el Tribunal Fiscal, se puede denunciar ante el Poder Judicial, pero eso no detiene la cobranza [contra el responsable solidario]", explica el socio de Hernández & Cía, Leonardo López.

Si bien la Sunat no tiene proyectada una cantidad de cobranzas de este tipo para 2025, enfatiza en que cuenta con la capacidad para realizar los embargos. "[Podemos hacer] retenciones de cuentas bancarias, pero también embargos por extracción de bienes", advierte Jorge Sánchez, jefe de la división estadística de la Sunat, a esta revista. (JM/TOT)

La agenda clave del Indecopi



Jesús Espinoza,
Socio del estudio Muñiz y ex director de Libre
Competencia del Indecopi

La postura frente a casos como el del 'cártel de laboratorios', del Puerto de Chancay y del deal de Terpel y Primax marcarán el 2025 de la agencia.

Es imposible no caer en la tentación de realizar pronósticos para el año que inicia, incluso en materia de competencia. Hoy, tras cuestionarse su capacidad investigadora (SE1940), todo apunta a que en este 2025 el Indecopi buscará nuevos casos y acelerará investigaciones en curso —por ejemplo, en salud o alimentos— que le permitan dictaminar si existen indicios para levantar cargos contra diversos investigados.

Con el año recién iniciado, el proceso sancionador contra un grupo de laboratorios por la posible colusión en la venta de medicamentos al Estado es el caso más importante en trámite en la Comisión de Libre Competencia. Y, dada su complejidad, la decisión podría incluso extenderse hasta el 2026. A diferencia de ello y a tres años de que se apelara la sanción, se espera una pronta decisión del Tribunal del Indecopi respecto al caso de colusión en licitaciones de grandes carreteras del país,

que involucra a varias constructoras.

Por otro lado, el estudio de mercado más importante que tiene en carpeta la agencia comprende la producción, importación y comercialización mayorista de combustibles. Este será un aporte técnico clave para un contexto preelectoral en el cual suelen ofrecerse rebajas en el precio del gas o de la gasolina.

El próximo informe del Indecopi sobre las condiciones de competencia del Puerto de Chancay también será clave para una eventual decisión del Ositran de fijar topes a las tarifas de los servicios portuarios. El potencial reconocimiento de que otros puertos del país generan presión competitiva sobre Chancay y viceversa podría, además, incidir en la destregulación tarifaria de otros terminales.

A la fecha, sólo la adquisición de activos de Terpel por parte de Primax está en la Fase 2 del control de fusiones. Los riesgos a la competencia se han circunscrito a determinados distritos de Lima, por lo que se prevé que la transacción se autorice con condiciones. En otros casos, el temor a la Fase 2 podría provocar que deals complejos se trunquen frente al riesgo de un rechazo o la imposición de condiciones muy gravosas. ■

LABORAL

DESAJUSTE DE PLAZOS

Los empleadores tienen una nueva carta a la mano para disminuir el riesgo de ser multados cuando la Sunafil les solicite información durante una inspección laboral. **La Sala Plena de la entidad estableció que las empresas públicas y privadas deben tener un "plazo razonable" para contestar dichas solicitudes.**

Para evitar multas, las empresas deberán acreditar con pruebas los motivos que impedirían atender el pedido a tiempo.

Mediante una resolución, publicada el 24 de diciembre de 2024, Sunafil sancionó a EsSalud con \$462,264 por no entregar documentación de su personal en dos ocasiones. La entidad fijó como precedente que las empresas podrán solicitar la ampliación del plazo requerido por el inspector, siempre y cuando cumplan con una serie de crite-

rios, principalmente vinculados a la cantidad de información que pueden conseguir o a la complejidad de lo que se solicita (ver tabla). Quedará a discreción del inspector aprobar el pedido. Este es el primer caso en el que el tribunal dice explícitamente que debe haber un plazo razonable para que las empresas entreguen la información, destaca Jorge Toyama, socio de Vinatex & Toyama.

Las inspecciones de Sunafil tienen un periodo de 30 días hábiles que, dependiendo de la complejidad del caso, pueden prorrogarse hasta por 30 días más. La legislación no precisa el tiempo que tienen los empleadores para entregar la información solicitada. En la práctica, los pedidos suelen tener plazos de entre tres días y una semana, calcula la socia de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU &

Uría, Lidia Vilchez. La resolución de Sunafil le da predictibilidad a los empleadores para saber si pueden atender a tiempo los requerimientos. "Antes tenías a un grupo de personas levantando información por 72 horas, o no cumplías y te multaban. Sunafil

ahora fija criterios para ver en qué casos es correcto pedir ampliación", dice.

La resolución también abre la posibilidad de que el inspector reduzca los

pedidos de información, previa solicitud, para que lleguen dentro del plazo. "Si el inspector no acepta el pedido, tiene que explicar por qué. Eso puede crear un escenario en el que ya no te pida las planillas de los últimos 20 años, sino menos tiempo. Da la posibilidad de acotar los requerimientos", concluye el socio de Payet, Rey, Cauvi, Pérez, Brian Ávalos. (JM)

Las empresas podrán pedir a Sunafil plazos adicionales para entregar información

Consideraciones de Sunafil para aprobar una ampliación de plazo



1. Explicar y acreditar los hechos que impedirían cumplir la entrega



2. Presentar evidencia que acredite que el requerimiento es de complejidad especial.



3. Demostrar que la cantidad de información requerida o su antigüedad obligan a flexibilizar el plazo.



4. Indicar el plazo adicional solicitado.

Fuente: Sunafil

**Un día sin tratamiento,
es un día que jamás
podrás recuperar**

Los pacientes con cáncer tienen
derechos conócelos en
www.diasquenovuelven.com



**POR UN PERÚ
SIN CÁNCER.**

SEMANAeconómica



**Las más importantes primicias empresariales
y el mejor análisis del mercado para los
tomadores de decisiones del Perú**

Síguenos en:



Escanea el
código QR y
suscríbete

